



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

**MÓDULO N ° 2**

**TEORÍA DEL CONSUMIDOR**

2.1 Teoría de la utilidad y de las preferencias del consumidor. Utilidad Marginal y Ley de utilidad marginal física decreciente. Enfoque cardinal y ordinal. Curvas de indiferencia y comportamiento del consumidor. La restricción presupuestaria. Equilibrio del consumidor.

2.2 Efecto precio y efecto sustitución. Cambios en el ingreso monetario. Curvas de ingreso consumo. Cambio en los precios. Curva de precio consumo. Bienes normales e inferiores

2.3 Demanda. Variables. Ley de demanda. La función de la demanda. Curva de demanda individual y de mercado. Desplazamientos de la curva de demanda, causas. Movimientos de la curva. Diferencia entre desplazamientos y movimientos en la curva de demanda. Elasticidad de la demanda: Elasticidad Precio, ingreso, y cruzada.

2.4 Excedente del consumidor. Variables, significado, cálculo y análisis.

**DESARROLLO  
DEMANDA**

La demanda es la selección alternativa de las cantidades de los bienes que el consumidor esta dispuesto a comprar en función del precio de los mismos.

En un sistema de coordenadas cartesianas representamos la cantidad en el eje de las abscisas, la cantidad es una variable dependiente del precio y la representamos con la letra (Q).

En el eje de las ordenadas ubicamos el precio, que es una variable independiente (P)

En el eje de coordenadas, representamos los precios y las cantidades.

Al unir todos los puntos que representan precios y cantidades, se obtiene la curva de demanda. Se debe considerar que algunas veces el gráfico de demanda puede estar representado por líneas rectas o curvas, pero a todas estas representaciones se las conoce como curva de demanda.

La curva de demanda tiene las siguientes características:



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

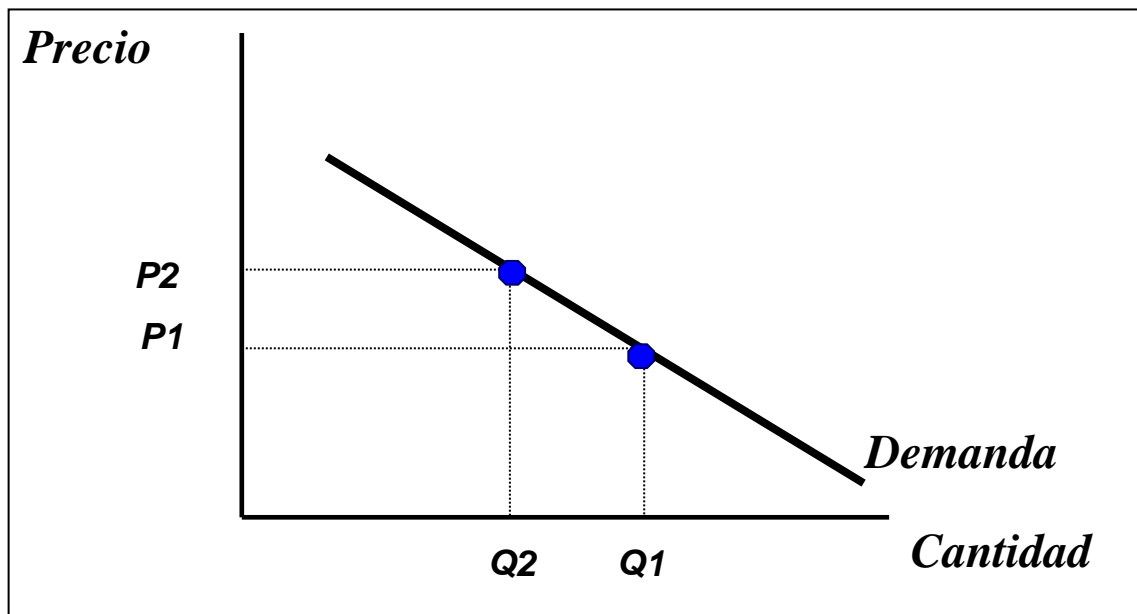
- **La curva de demanda es descendente.**
- **La pendiente de la curva de demanda es negativa.**

Los precios y cantidades están inversamente relacionados, siempre que las demás variables se mantengan constantes.

**LEY DE DEMANDA**

La ley de demanda dice que cuando aumenta el precio de un bien, disminuye la cantidad demandada del mismo, y cuando disminuye el precio de un bien, aumenta la cantidad demandada del mismo, siempre que el resto de variables que conforman la demanda se mantengan constantes.

**GRÁFICO FUNCION DE DEMANDA**



**VARIABLES QUE INTERVIENEN EN LA DEMANDA**

Cuando un consumidor, selecciona los bienes o servicios que esta dispuesto a comprar analiza una serie de variables que son:

- El precio del bien.



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

- La cantidad del bien.
- El precio del resto de los bienes.
- El ingreso.
- Las preferencias o gustos.
- Elementos especiales: por ej. Clima, Expectativas futuras.

Variación	Constantes	Variación cantidad
<b>P. B.</b>	<b>P.R.B. - Y - P.C. - E.E.</b>	
Constante	Aumenta o Disminuye	Variación demanda

Ejemplo: Si el consumidor quiere comprar carne, cuando el precio es de \$ 15 el Kg el consumidor, compra 8Kgs en el mes, pero si el precio disminuye a \$3 el Kg, el consumidor compra 26 Kg, al mes

Esta situación se da, siempre y cuando el precio del resto de los bienes, el ingreso del consumidor, la preferencia, o gustos del consumidor como así también sus expectativas, no se hayan modificado, es decir se mantienen constantes.

**DIFERENCIA ENTRE:**

- **VARIACIÓN DE DEMANDA: DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA DE DEMANDA**
- **VARIACIÓN DE CANTIDAD DEMANDADA: MOVIMIENTOS EN LA CURVA DE DEMANDA**

Es importante establecer la diferencia entre variación de cantidad demandada y variación de demanda, ya que es frecuente que si el alumno, no comprende estos conceptos se confunda en la aplicación...

La variación en la cantidad demandada implica que hay una variación en el precio y como consecuencia hay una variación en la cantidad demandada, siempre que el resto de variables se mantenga constantes.

La variación en la demanda, quiere decir que el precio del bien, no se ha modificado, es decir, ha permanecido constante, y lo que se ha



### **MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

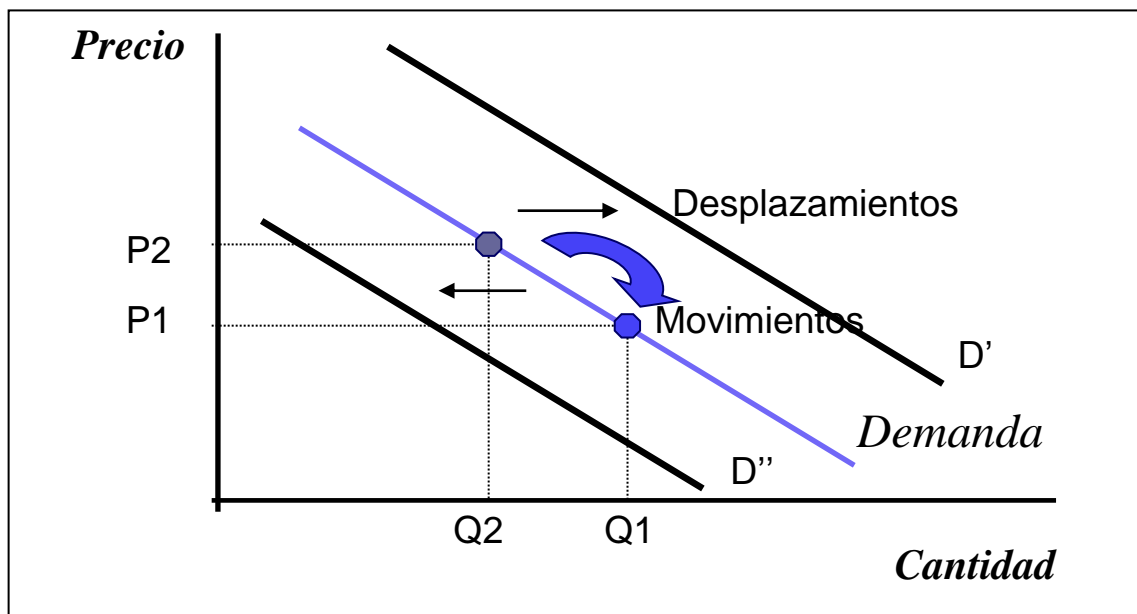
modificado, son algunas de las demás variables que integran la demanda.

El desplazamiento, se debe a que el precio del bien, permanece constante y se modificó el ingreso del consumidor.

Por ejemplo : el precio de la carne es de \$15, pero el consumidor que recibe un ingreso de \$ 1000., ha tenido una modificación en el mismo y su nuevo ingreso es de \$ 1300 , motivo por el cual ,el consumidor, aumenta la demanda de bienes en su conjunto, pero, no aumenta la cantidad demandada de carne.

Cuando aumenta la demanda, la curva de demanda se desplaza arriba y a la derecha de la curva original y cuando disminuye la demanda la curva se desplaza hacia abajo y a la izquierda de la curva original.

### **GRÁFICO MOVIMIENTOS Y DESPLAZAMIENTOS**



### **ELASTICIDAD DE LA DEMANDA**

#### **ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA**

La elasticidad precio mide la sensibilidad de la función de demanda en relación a las variaciones de precios.

El coeficiente que resulta de la aplicación del concepto de elasticidad nos indica como resultan las variaciones en la cantidad demandada



### **MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

medidas en variaciones porcentuales en relación a las variaciones porcentuales en el precio.

Formula para determinar el coeficiente de elasticidad:

$$E_p = - \Delta q / \Delta p \cdot P / q$$

*El coeficiente obtenido de la formula es un valor que puede ser:*

- Mayor a 1, la función de demanda reacciona de manera elástica.
- Menor a 1, la función de demanda reacciona de manera inelástica
- Igual a uno, la función de demanda reacciona de manera unitaria.

Situación elástica: la variación porcentual de la cantidad resulta mayor que la variación porcentual del precio.

Situación inelástica: la variación porcentual de la cantidad resulta menor que la variación porcentual del precio.

Situación unitaria: la variación porcentual de la cantidad demanda resulta igual que la variación porcentual del precio.

### **ELASTICIDAD INGRESO**

Mide las variaciones porcentuales en la cantidad demandada como consecuencia de las variaciones porcentuales en el ingreso del consumidor.

Formula para la determinación del coeficiente de elasticidad ingreso:

$$E_i = \Delta q / \Delta i \cdot i / q$$

El coeficiente obtenido de la formula puede ser un valor mayor o menor a cero.

Si el valor resulta mayor a cero, por lo tanto un valor positivo, podemos afirmar que el bien que estamos analizando es un bien



### MODALIDAD SEMI PRESENCIAL

normal. Por lo tanto en la medida que el ingreso del consumidor aumente, este decidirá consumir mas unidades del bien, y si su ingreso disminuye decidirá consumir menos unidades del bien.

Existe entonces una relación directamente proporcional entre consumo e ingreso.

Si el valor resulta menor a cero, por lo tanto un valor negativo, podemos afirmar que el bien que estamos analizando es inferior. Por lo tanto en la medida que el ingreso del consumidor aumente, este decidirá consumir menos de este bien, y si el ingreso disminuye, este decidirá consumir una cantidad mayor del bien.

Existe entonces una relación inversamente proporcional entre consumo y nivel de ingreso.

Dentro de los bienes normales, el coeficiente de elasticidad ingreso resulta positivo, pero además podemos realizar otra clasificación:

- Coeficiente positivo y mayor a uno, el bien resulta de lujo
- Coeficiente positivo y menor a uno, el bien resulta de primera necesidad.

### ELASTICIDAD CRUZADA

Mide la variación porcentual de la cantidad consumida de un bien como consecuencia en la variación porcentual en el precio de un bien relacionado.

Formula para la obtención del coeficiente:

$$E_c = \Delta q_x / \Delta p_y \cdot p_y / q_x$$

El **coeficiente obtenido puede resultar un valor mayor o menor a cero.**

- Coeficiente mayor a cero, valor positivo, el bien relacionado resulta sustituto.
- Coeficiente menor a cero, valor negativo, el bien relacionado resulta complementario.

### ENFOQUE CARDINAL DE LA TEORÍA DEL CONSUMIDOR

Cuando los sujetos atribuyen a un bien un conjunto de cualidades que le confieren la capacidad de satisfacer directa o indirectamente sus necesidades, podemos decir que el bien en cuestión está dotado de **utilidad**. Es decir que la utilidad es la aptitud que los individuos adjudican en forma subjetiva a los bienes y servicios, para emplearlos en haras de cubrir una necesidad específica.



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

Los cardinalistas, con el fin de construir un modelo económico que permita predecir las decisiones de consumo de los individuos, y teniendo como premisa fundamental el hecho de que dichas decisiones están estrechamente ligadas a la utilidad que los consumidores pretenden obtener de los bienes y servicios que adquieren, propusieron cuantificar la satisfacción que brindan dichos bienes y servicios. Para ello crearon una unidad de medida hipotética a la cual denominaron “útil”, con la cual habrían de medir la cuota de satisfacción que proporciona a un individuo una cierta cantidad de un bien provisto de utilidad. Con este recurso desarrollaron importantes conceptos y arribaron a importantes conclusiones, que explicaremos a continuación.

**UTILIDAD TOTAL Y UTILIDAD MARGINAL**

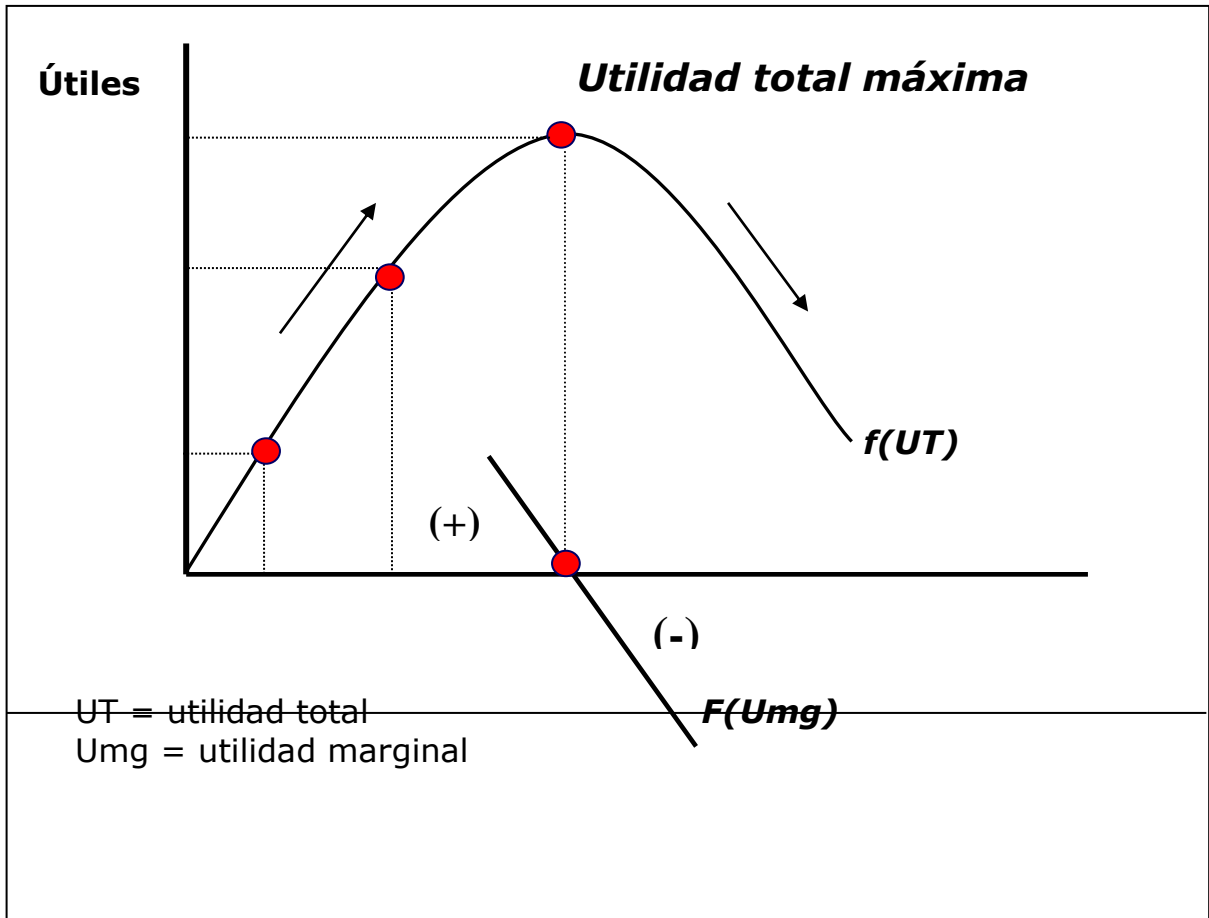
Cuando un individuo, en un determinado período, consume un bien o servicio, obtiene de él cierta utilidad. Pero no es la misma utilidad la que le proporciona la primera unidad consumida, que la que le brinda la segunda, la tercera o sus sucesivas, puesto que la necesidad del bien o servicio en cuestión va decreciendo en la medida que se agregan unidades al consumo. Si se mide la utilidad en útiles, puede definirse a la utilidad total como la sumatoria de los útiles que proporcionan todas las unidades consumidas, para un determinado nivel de consumo. Por ejemplo, si se consumieron 2 unidades del bien “a”, proporcionando 10 útiles la primera unidad, y 8 útiles la segunda, puede determinarse que la utilidad total brindada por las 2 unidades es de 18 útiles. Ahora bien, como a medida que aumenta el consumo la necesidad del individuo se va satisfaciendo, puede deducirse que la utilidad total crece hasta el nivel de consumo en que dicha necesidad se ve completamente satisfecha; y que ese crecimiento se da en forma desacelerada, puesto que va atenuándose a medida que el consumo se incrementa.

Por otra parte, una vez que la necesidad se encuentra completamente satisfecha (punto en el cual la utilidad total alcanza su máximo), continuar agregando unidades produce una disminución de la utilidad total, puesto que constituyen un exceso respecto de las unidades cuyo consumo se requiere para maximizar la satisfacción.

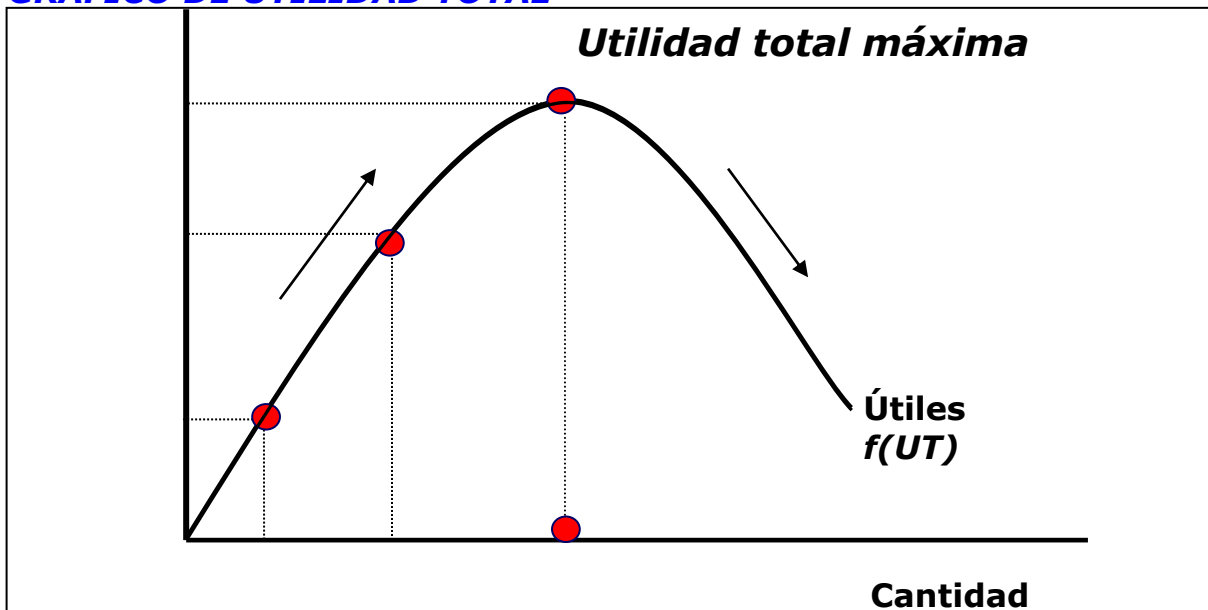
**GRÁFICO DE UTILIDAD TOTAL y MARGINAL**



MODALIDAD SEMI PRESENCIAL



**GRÁFICO DE UTILIDAD TOTAL**





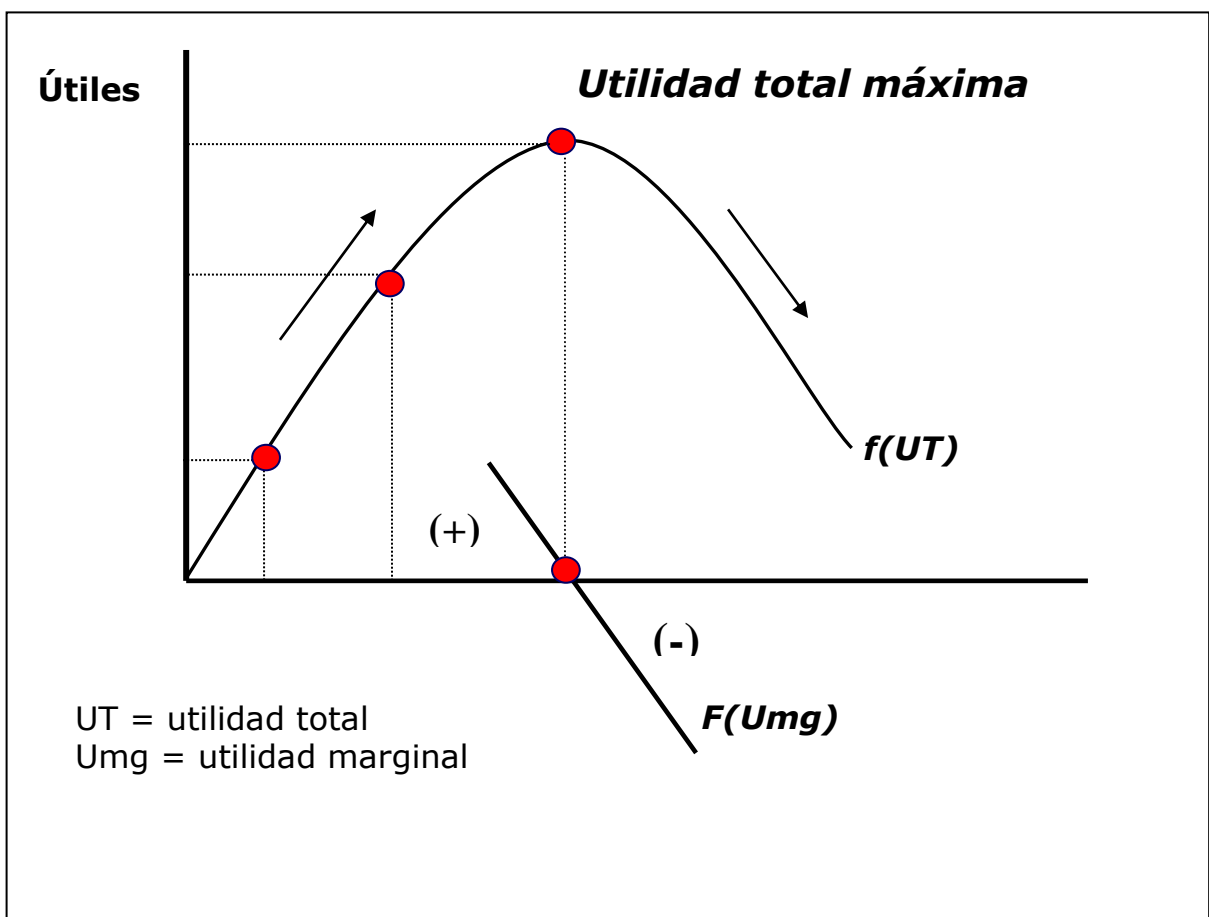


### MODALIDAD SEMI PRESENCIAL

que guarda con la **utilidad marginal**, se puede deducir el comportamiento de esta última:

- La utilidad marginal resulta constantemente decreciente;
- Es positiva mientras la utilidad total crece;
- Se anula cuando la función de utilidad total se maximiza (es decir, cuando se alcanza la máxima satisfacción);
- Es negativa a partir de que la utilidad total decrece, esto es, desde el momento en que existe un excedente de unidades respecto de las necesarias para satisfacer plenamente las necesidades.

La siguiente figura presenta la gráfica de las funciones de utilidad total y marginal.



Podemos concluir este apartado diciendo que los sujetos atribuyen a las sucesivas unidades consumidas de un bien una utilidad cada vez menor, lo cual constituye lo que en Economía se conoce como "**ley de la utilidad marginal decreciente**".



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

**Relación entre el concepto de utilidad marginal y la determinación del precio de un bien**

Los factores que influyen en la determinación del precio de un bien fueron, desde los principios de la ciencia económica, motivo de análisis. Los primeros economistas suscribieron a lo que se denomina "teoría objetiva del valor": intentando resolver la cuestión desde la perspectiva de la oferta, consideraban que los costos (fundamentalmente el del trabajo) eran los que determinaban el precio de una determinada mercancía. Sin embargo, Adam Smith planteó lo que se conoce como "paradoja del valor". En ella contraponía el precio de los diamantes y el del agua, y si bien mencionaba que el costo de obtener un diamante era, debido a su escasez, mucho mayor que el de conseguir agua, no lograba explicarse cómo, siendo el agua infinitamente más útil que los diamantes, fuera tanto más barata.

Es el aporte de los cardinalistas, con su desarrollo del concepto de utilidad marginal, el que logra encontrar una respuesta satisfactoria a la cuestión. Efectivamente, la utilidad total del agua es, para la vida de los individuos, mucho mayor que la de los diamantes; pero es la utilidad marginal, es decir, la utilidad que aporta la última unidad consumida, la que el sujeto toma en cuenta para asignarle el valor, y por ende el precio. Al haber tanta agua disponible, las cantidades consumidas son elevadas, mientras que al ser escasos los diamantes, el consumo es significativamente menor; y como la utilidad marginal es decreciente, aportar una unidad más de agua reporta al individuo mucha menos utilidad que aportar una unidad más de diamantes. Resumiendo: las grandes cantidades disminuyen la utilidad marginal, y es por ello que un bien mucho más valioso que otro puede registrar un precio menor.

Los consumidores, como dijimos al inicio de este capítulo, elaboran planes de consumo, los cuales consisten en una serie de decisiones vinculadas a la cantidad y calidad de bienes que desean adquirir, con una suma de dinero limitada, en un período determinado. Para ello, consideramos que actúan racionalmente, lo que significa que desean, a pesar de la restricción impuesta por su presupuesto, obtener la máxima satisfacción posible. Esta situación es la que denominamos "equilibrio del consumidor".

La regla a tener en cuenta para que el consumidor alcance el equilibrio es la de distribuir el consumo de modo tal que todos los bienes que ha comprado le confieran la misma utilidad marginal por



### **MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

cada peso gastado. Esto es así porque, si un bien le aporta más utilidad marginal por peso gastado que otros, el consumidor incrementaría su utilidad total destinando su dinero a ese otro bien, hasta llegar a un punto en que, por la ley de la utilidad marginal decreciente, la utilidad marginal de dicho bien se igualará a la del resto.

Esta condición de equilibrio nos explica, además, el hecho de que la demanda de un bien presente una relación inversa entre el precio del bien y la cantidad que se adquiere del mismo: si el consumidor está en equilibrio, y el precio de un bien aumenta, a igual cantidad consumida y por ende igual utilidad marginal, se registrará una utilidad marginal del dinero menor que la del resto de los bienes. Es entonces que el individuo disminuirá la cantidad adquirida, para lograr de ese modo aumentar la utilidad marginal y así llegar a que la nueva utilidad marginal por peso gastado en ese bien sea nuevamente igual a la utilidad marginal por peso gastado en el resto de las mercancías.

### **ENFOQUE ORDINAL DE LA TEORÍA DEL CONSUMIDOR**

Este enfoque, inmediatamente posterior en términos cronológicos al enfoque cardinal, se caracteriza por considerar que cuantificar la utilidad subjetiva en términos absolutos no era posible ni necesaria. Por ello, los economistas que desarrollaron este enfoque utilizaron otro instrumento analítico, el cual se basaba en la escala de preferencias del sujeto frente a diferentes alternativas de consumo. Justamente de allí, es decir del *orden* de preferencias, es que deviene el término *ordinalista* que da nombre al enfoque.

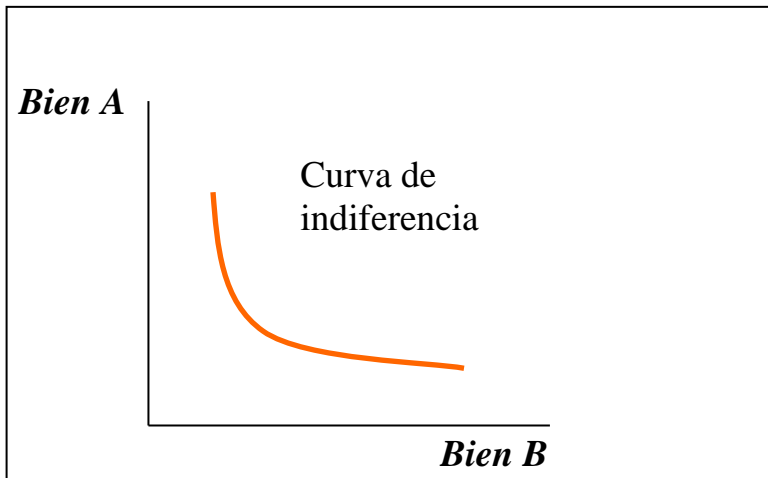
### **CURVAS DE INDIFERENCIA**

Los individuos adquieren una variada cantidad de bienes a fin de satisfacer sus necesidades. Las combinaciones resultantes del tipo y la cantidad de los bienes adquiridos constituyen lo que se denomina una canasta de consumo. A fin de simplificar, consideraremos que el consumidor tiene la posibilidad de adquirir sólo 2 bienes, a los que denominaremos "a" y "b". Una curva de indiferencia es una función que agrupa las diferentes combinaciones de cantidades de "a" y "b" a las cuales el sujeto adjudica idéntica utilidad. Recibe ese nombre porque al individuo le resulta indiferente optar por una u otra de las distintas combinaciones, ya que le brindan la misma satisfacción. A continuación graficamos una curva de indiferencia.



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

**GRAFICO DE CURVA DE INDIFERENCIA**



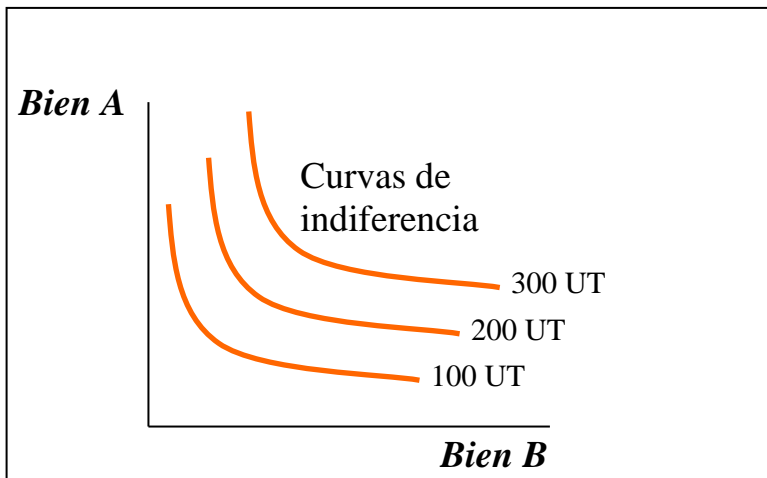
Ahora bien, así como existen combinaciones que resultan indiferentes al consumidor, hay algunas que le son preferibles respecto a otras. Las combinaciones que representan un nivel de consumo superior pertenecen a curvas más alejadas al origen, y brindan un nivel de satisfacción mayor que el de las combinaciones que se encuentran en curvas más cercanas al origen. Por tanto, puede concluirse que el consumidor preferirá, entre dos canastas de consumo ubicadas en diferentes curvas de indiferencia, aquella que pertenezca a la curva más alejada al origen, puesto que le proporcionará mayor utilidad.

Debido a que existen infinitud de niveles de consumo posibles, pueden imaginarse infinitud de curvas de indiferencia que los representen. La gráfica en el plano de dicha infinitud de curvas constituye lo que se denomina "**mapa de indiferencia**", el cual puede apreciarse a continuación:

**GRÁFICO DE CURVAS DE INDIFERENCIA**



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**



Las **curvas de indiferencia** son funciones decrecientes y convexas al origen. Observando el gráfico ubicado al pie del presente párrafo, es fácil advertir que, si el consumidor está situado en el punto E de la curva, y desea incrementar el consumo del bien "b" en 1 unidad, permaneciendo en la misma curva de indiferencia, deberá disminuir el consumo del bien "a", arribando al punto F. Asimismo, si desde el punto F el individuo desea repetir el incremento de "b" en 1 unidad (arribando al punto G), nuevamente deberá reducir el consumo de "a", aunque en este caso el sacrificio será menor. Esto ocurre porque, al aumentar la provisión del bien "b" en detrimento de la de "a", la utilidad marginal que brinda "b" va disminuyendo (recordemos que, al incrementar el consumo de un bien, la utilidad marginal decrece). Este fenómeno es el que explica la convexidad de la curva. La cantidad de unidades del bien "a" que se sacrifican en cada caso en que se incrementa el consumo de "b" en 1 unidad es lo que se denomina tasa marginal de sustitución, y está determinada por la pendiente de la curva de indiferencia considerada.

Por otro lado, las curvas de indiferencias nunca se cortan. Efectivamente, si dos curvas se cortaran existiría entre ambas un punto en común. Todo punto perteneciente a una curva de indiferencia representa, como hemos dicho anteriormente, una combinación de cantidades de "a" y "b". Si tal combinación pertenece a 2 curvas de indiferencia, y teniendo en consideración que cada curva representa un nivel de utilidad distinto, deberíamos concluir entonces que una misma canasta brinda 2 niveles de satisfacción diferentes al mismo sujeto, lo cual es un absurdo. Por ello, las curvas no pueden cortarse entre sí.

**RECTA DE PRESUPUESTO**



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

Además de las preferencias del individuo, a la hora de tomar decisiones respecto al consumo existe un factor condicionante, que es

el presupuesto. Este está determinado por la suma de dinero de la cual dispone el consumidor para destinar a la adquisición de bienes en el período considerado, y por el precio de los bienes. Dentro de este análisis, se establecen los siguientes supuestos simplificadores:

- Los precios de los bienes (a los que habíamos denominado "a" y "b") se mantienen constantes en el período de consumo.
- La suma de dinero de la cual se dispone (a la que denominaremos "ingreso nominal") es fija y será aplicada íntegramente al consumo de los bienes "a" y "b".

De los supuestos mencionados puede desprenderse la siguiente ecuación:

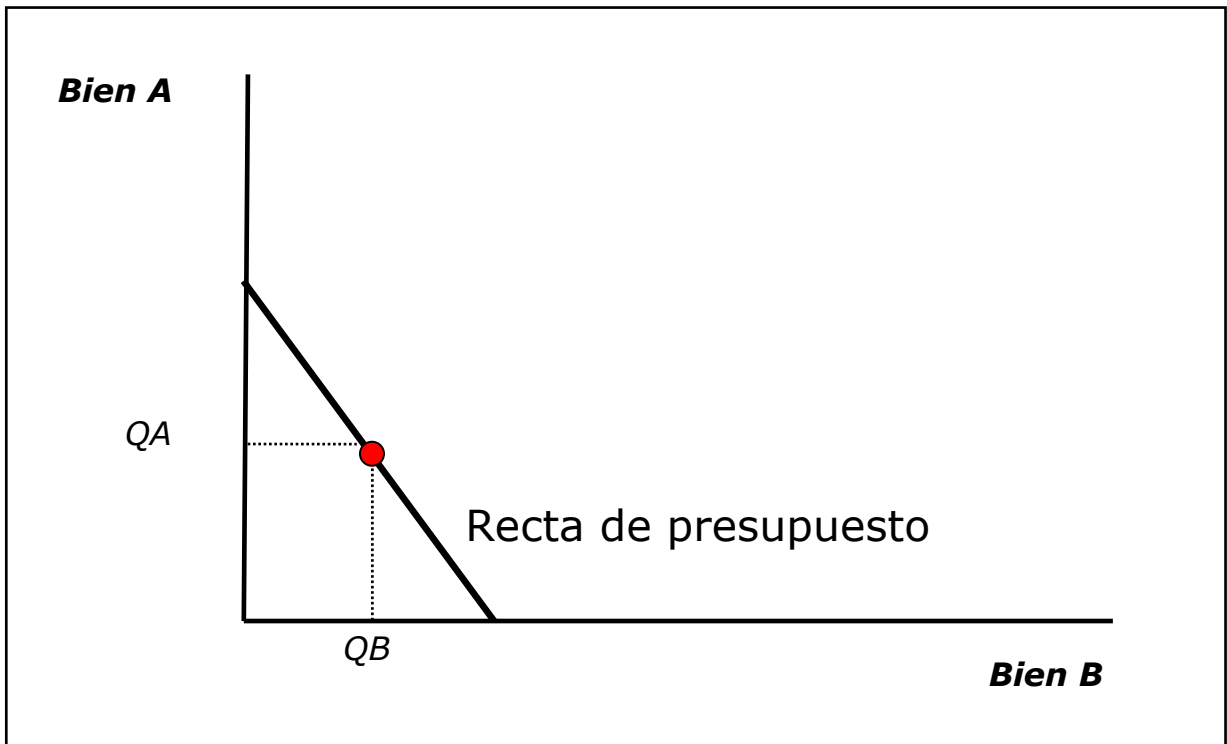
$$\text{Ingreso nominal} = \text{Precio "a"} \times \text{Cantidad "a"} + \text{Precio "b"} \times \text{Cantidad "b"}$$

Esta ecuación es conocida como *recta de presupuesto* o *recta balance*.

La recta de presupuesto es la función que agrupa las diferentes combinaciones de cantidades de "a" y "b" para las cuales el ingreso nominal equivale al gasto total en dichos bienes. La pendiente de dicha recta es negativa: evidentemente, si aumentamos el consumo de "b", para mantener el mismo gasto total se deberá disminuir el consumo de "a"; y está determinada por la relación existente entre los precios de ambos bienes, la cual es constante, ya que como dijimos anteriormente, consideramos que los precios se mantienen sin variaciones durante el período de consumo (hecho que determina que la función sea una recta).



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**



**GRÁFICO DE UNA RECTA DE PRESUPUESTO**

Todo punto que se encuentre por debajo de la recta de presupuesto, representa un gasto menor al ingreso nominal. Todo punto que se encuentre por encima de la recta de presupuesto, representa un gasto mayor al ingreso nominal.

Los extremos de la recta representan los casos en que se gasta todo el ingreso nominal en el bien "a" y todo el ingreso nominal en el bien "b".

**EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR EN EL ENFOQUE ORDINALISTA**

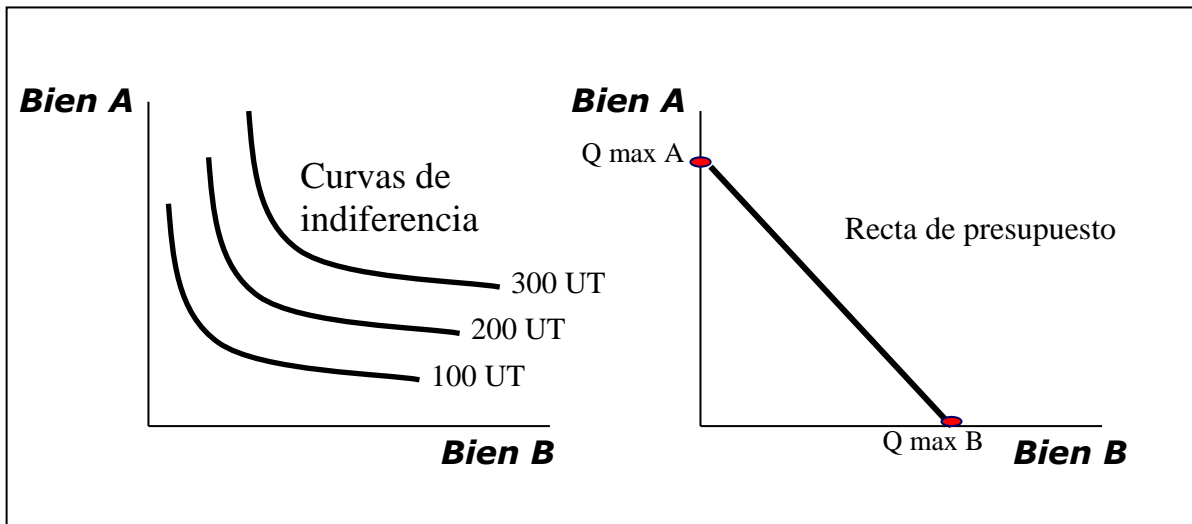
Estando el consumidor ubicado en la recta que representa su restricción presupuestaria, su comportamiento racional lo conducirá a elegir la combinación de cantidades de los bienes "a" y "b", que, simultáneamente, no vulnere dicha restricción y le proporcione la mayor satisfacción posible. Si se observa el gráfico que se encuentra a continuación, puede verse que las combinaciones correspondientes a los puntos H y J no vulneran el presupuesto, puesto que se encuentran sobre la recta balance; pero el punto K no sólo cumple con la condición de no vulnerar el presupuesto, sino que además es preferible puesto que pertenece a la curva más alejada al origen a la que el consumidor puede acceder, y por ende la que le da más satisfacción. Por ello, ésta y no otra será la canasta de equilibrio del



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

consumidor: aquella combinación determinada por el punto de tangencia entre la curva ya mencionada y la recta de presupuesto.

**GRAFICO: CURVAS DE INDIFERENCIA Y RECTA DE PRESUPUESTO**

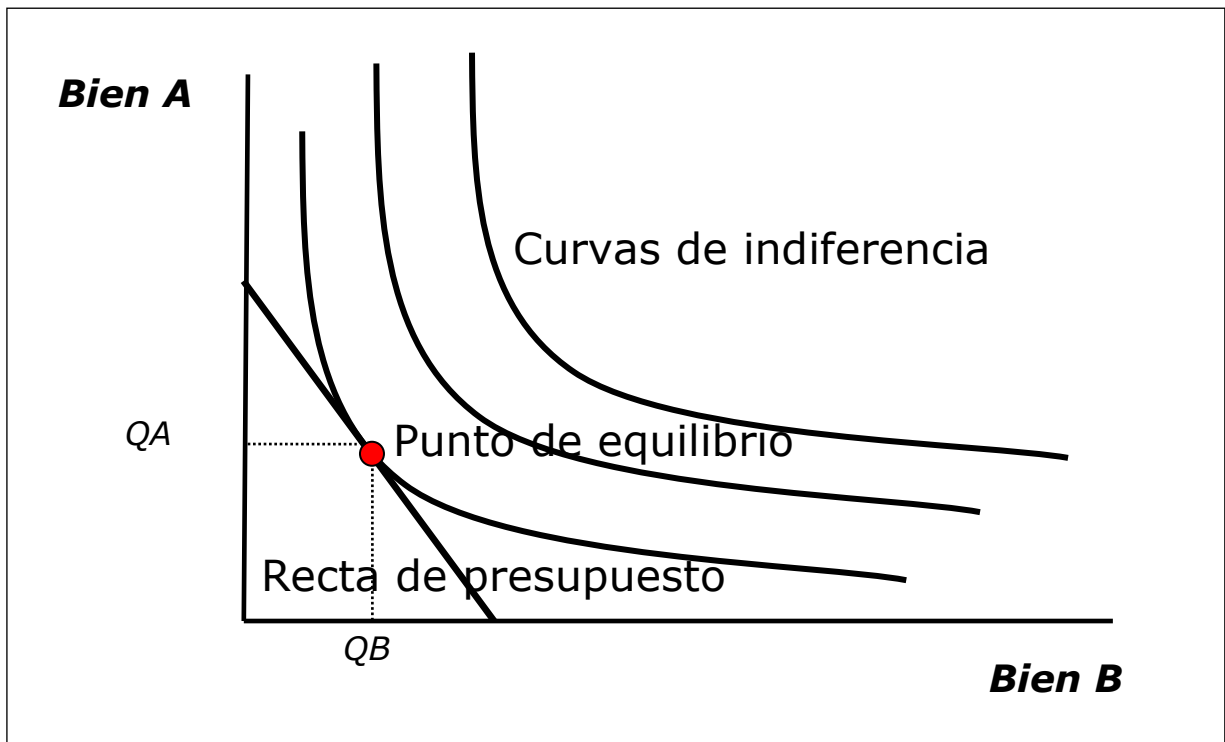


**GRAFICO: EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR**





MODALIDAD SEMI PRESENCIAL



**CAMBIOS EN EL INGRESO MONETARIO**

El consumidor posee un ingreso monetario que le permitirá adquirir bienes y servicios que cancelen sus necesidades.

El consumidor puede comprar diferentes cantidades de bienes que cancelen sus necesidades sujeto a una restricción que es el ingreso que este posee en un momento determinado.

Las posibilidades de consumo quedan expresadas en la recta de presupuesto.

Si el ingreso monetario aumenta mientras el precio de los bienes y servicios permanecen constantes, la recta de presupuesto se desplazara hacia la derecha en forma paralela, lo que indica que el consumidor podrá optar por el consumo de una cantidad mayor de bienes.

Si el ingreso monetario disminuye mientras el precio de los bienes y servicios permanecen constantes, la recta de presupuesto se desplazará hacia la izquierda en forma paralela, lo que indica que el

consumidor podrá optar por el consumo de una cantidad menor de bienes.



### MODALIDAD SEMI PRESENCIAL

Los cambios en el nivel de ingreso monetario se denominan **Efecto Renta**.

### CURVAS DE INGRESO CONSUMO

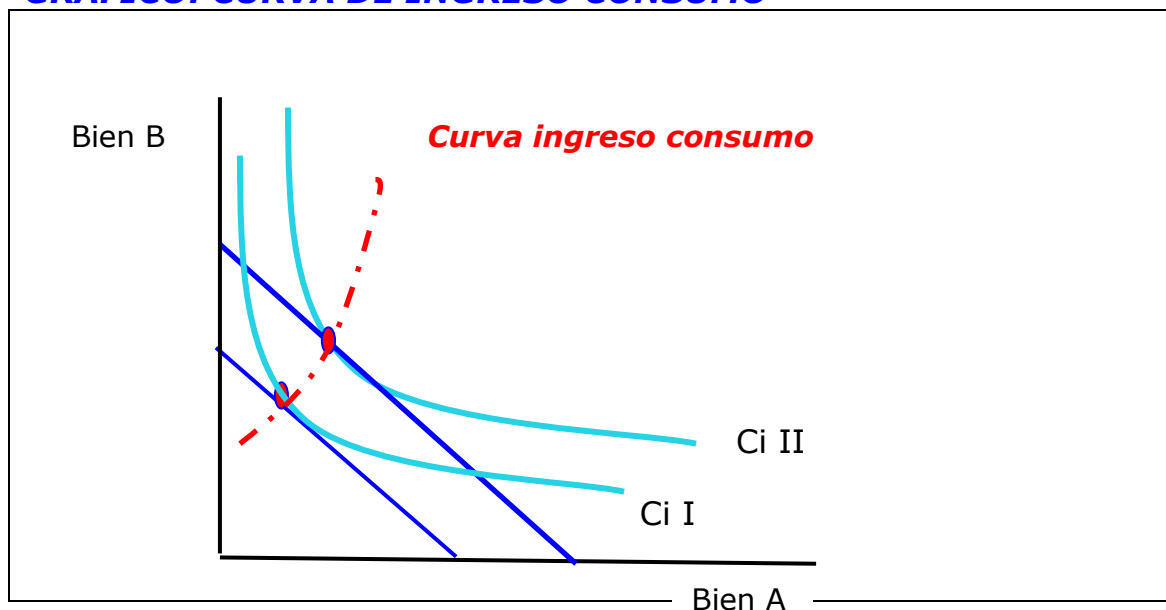
Muestran las modificaciones que sufre el equilibrio del consumidor a partir de las variaciones en el ingreso monetario mientras permanecen constantes los precios.

Las diferentes cantidades de equilibrio que el consumidor estará dispuesto a comprar con distintos niveles de ingreso se muestran en la **Curva de Engel**.

Podemos describir dos tipos de reacción del consumidor:

- Si la relación entre la variación en el nivel de ingreso y la variación en la cantidad de consumo es directamente
- proporcional, la curva ingreso consumo tendrá pendiente positiva y podemos afirmar que los bienes son normales.
- Si la relación entre la variación en el nivel de ingreso y la variación en la cantidad de consumo es inversamente proporcional, la curva ingreso consumo tendrá pendiente negativa y podemos afirmar que se trata de un bienes inferior.

### GRÁFICO: CURVA DE INGRESO CONSUMO



### RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA



### **MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

La satisfacción de las necesidades del consumidor se cancela mediante la adquisición de bienes y servicios donde el consumidor realiza la elección en función de sus preferencias.

Los bienes deseados por el consumidor tienen un precio que se deberá pagar. El ingreso monetario es limitado, por lo tanto deberá decidir cuantas unidades comprara con su nivel de ingreso y precios establecido. A esta situación la denominamos **restricción presupuestaria**.

### **BIENES NORMALES E INFERIORES**

Las curvas de Engel representa las diferentes cantidades de equilibrio que el consumidor estará dispuesto a comprar con distintos niveles de ingreso se muestran en la Curva de Engel.

- Si la relación entre la variación en el nivel de ingreso y la variación en la cantidad de consumo es directamente proporcional, la curva de Engel tendrá pendiente positiva y podemos afirmar que los **bienes son normales**.
- Si la relación entre la variación en el nivel de ingreso y la variación en la cantidad de consumo es inversamente proporcional, la curva de Engel tendrá pendiente negativa y podemos afirmar que se trata de un **bien inferior**.

### **CAMBIO EN LOS PRECIOS**

El equilibrio del consumidor ante la variación del precio de uno de los bienes mientras el ingreso y los restantes precios permanecen constantes, sufrirá cambios. El consumidor decidirá la nueva opción de compra, lo cual modificara el equilibrio original, es decir elegirá una nueva canasta de bienes.

### **CURVA DE PRECIO CONSUMO**

Analiza la relación entre la cantidad demandada de un bien y el precio que el consumidor estará dispuesto a pagar por dicho bien.

**Si el bien es considerado típico:**

- Si el precio del bien aumenta, el consumidor optará por comprar menos de este bien.



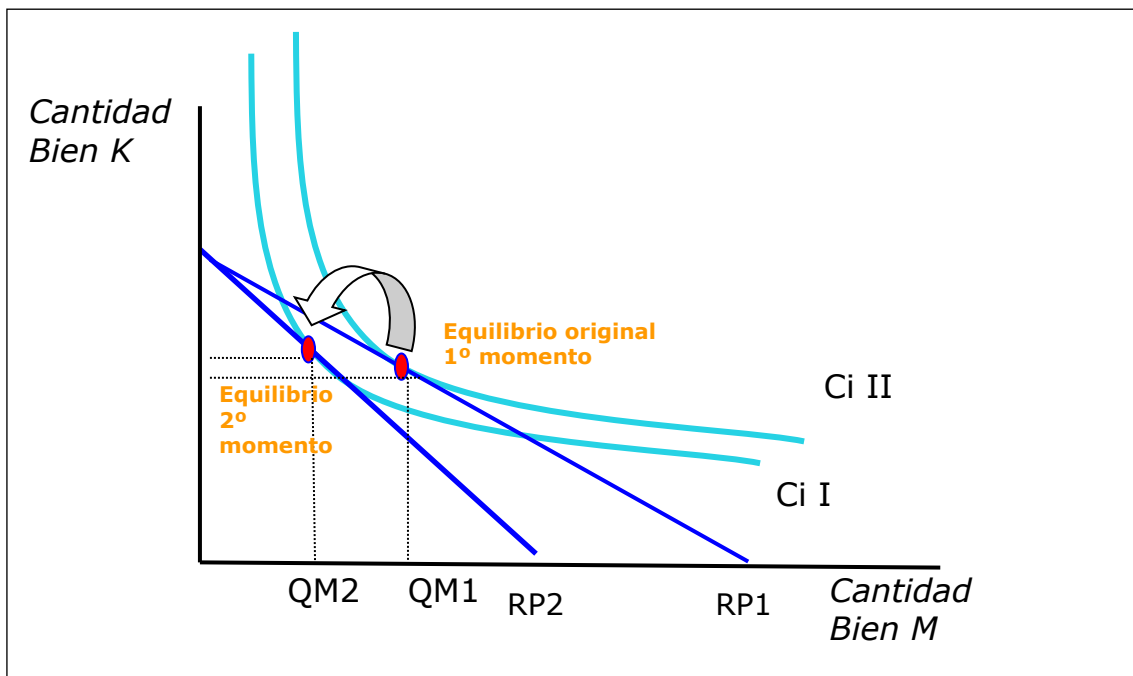
**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

- Si el precio del bien disminuye, el consumidor optará por comprar una cantidad mayor de este bien.

Si el bien es considerado atípico:

- Si el precio del bien aumenta, el consumidor optará por comprar una cantidad mayor de este bien.
- Si el precio del bien disminuye, el consumidor optará por comprar una cantidad menor de este bien.

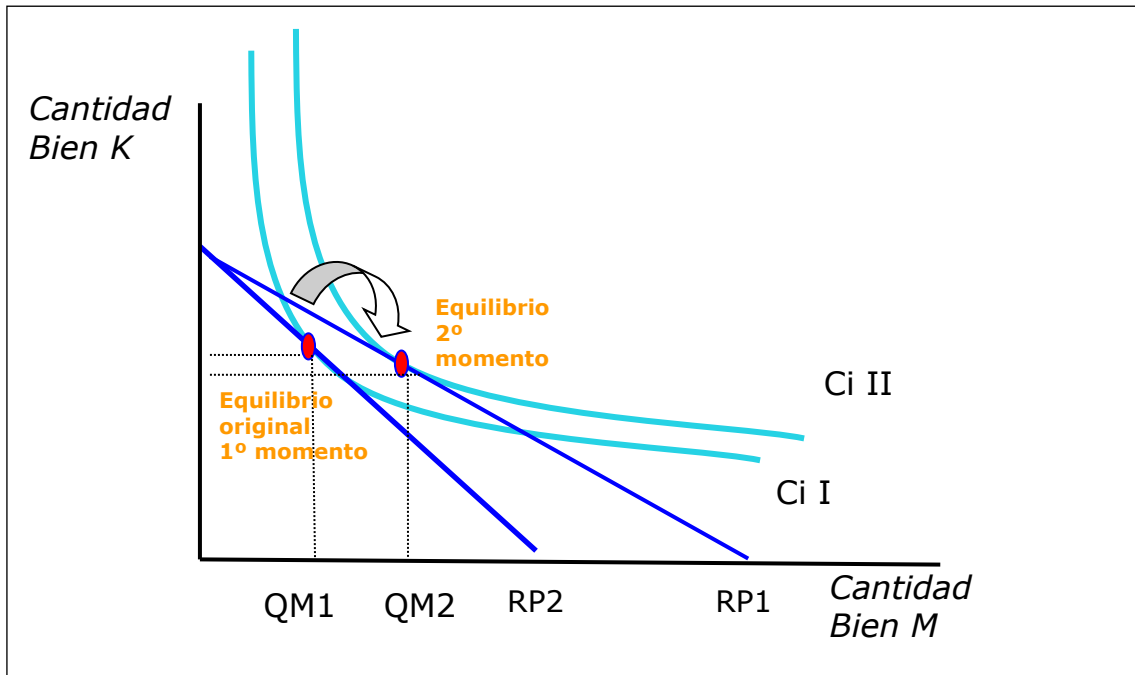
**GRAFICO DE EFECTO PRECIO PARA UN AUMENTO DE PRECIO DEL BIEN M**



**GRÁFICO DE EFECTO PRECIO PARA UNA DISMINUCION DE PRECIO DEL BIEN M**



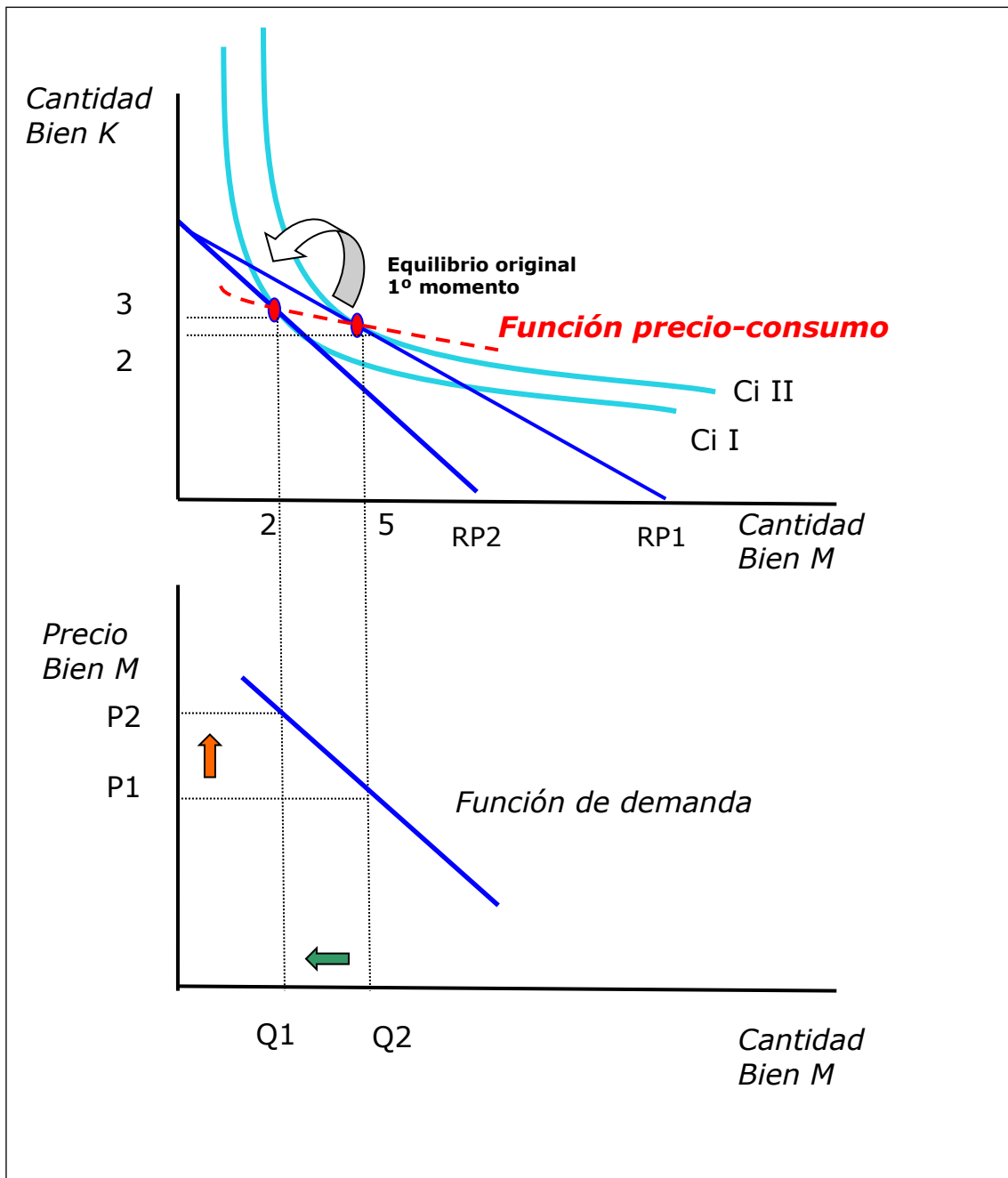
**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**



**GRÁFICO DE CURVA PRECIO CONSUMO**



MODALIDAD SEMI PRESENCIAL



**GRÁFICO DE CURVA PRECIO CONSUMO**

El **precio** del **bien M** sufrió un aumento ↑ de P1 a P2, por lo tanto el consumidor modificó su consumo, disminuyó ← de Q2 a Q1

Si el bien es considerado atípico:



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

- Si el precio del bien aumenta, el consumidor optará por comprar una cantidad mayor de este bien.
- Si el precio del bien disminuye, el consumidor optará por comprar una cantidad menor de este bien.

**ELASTICIDAD DE LA DEMANDA Y LA CURVA DE PRECIO CONSUMO**

La elasticidad mide las variaciones porcentuales en el consumo a partir de la variación de algunas de las variables que inciden en la decisión del consumidor.

Relacionando la elasticidad de la demanda y la curva de precio consumo, consideraremos la elasticidad precio de la demanda, dado que las variables en estudio son el precio y la cantidad consumida.

**Elasticidad precio de la demanda:** mide la variación porcentual en la cantidad demandada como consecuencia de una variación porcentual en el precio.

Fórmula para determinación del coeficiente de elasticidad (la fórmula está planteada para las variaciones de 1% en el precio):

$$E_p = - \Delta q / \Delta p \cdot P / q$$

El coeficiente obtenido de la fórmula nos brinda un valor que puede ser:

- Mayor a 1, la función de demanda reacciona de manera elástica.
- Menor a 1, la función de demanda reacciona de manera inelástica
- Igual a uno, la función de demanda reacciona de manera unitaria.

**Situación elástica:** la variación porcentual de la cantidad demandada resulta mayor que la variación porcentual del precio.

**Situación inelástica:** la variación porcentual de la cantidad demandada resulta menor que la variación porcentual del precio.



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

**Situación unitaria:** la variación porcentual de la cantidad demanda resulta igual que la variación porcentual del precio.

**EFFECTO SUSTITUCIÓN E INGRESO**

El efecto sustitución muestra el paso de una situación de equilibrio inicial a otra ficticia dentro de la misma curva de indiferencia, el ingreso del consumidor representado en la recta de presupuesto es compensado y en este sentido marca una variación en los precios relativos (Cociente de precios).

El efecto ingreso muestra el paso de la situación ficticia, originada en el efecto sustitución, a la situación de equilibrio que se originó con la variación del precio de uno de los bienes.

**EFFECTO SUSTITUCIÓN-INGRESO EN EL CASO DE UN BIEN NORMAL**

Si consideramos una disminución de precio del bien M, el efecto precio muestra un mayor consumo del bien, el ingreso real del consumidor aumenta dado que logra una mayor capacidad de compra, paso de Q1 a Q2.

Al disminuir el precio del bien M, si variar el precio de los demás bienes, aumenta la combinación posible de consumo con el nivel de ingreso dado.

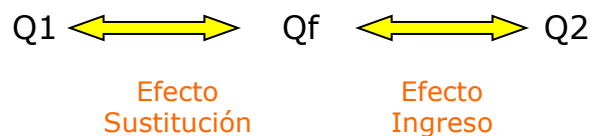
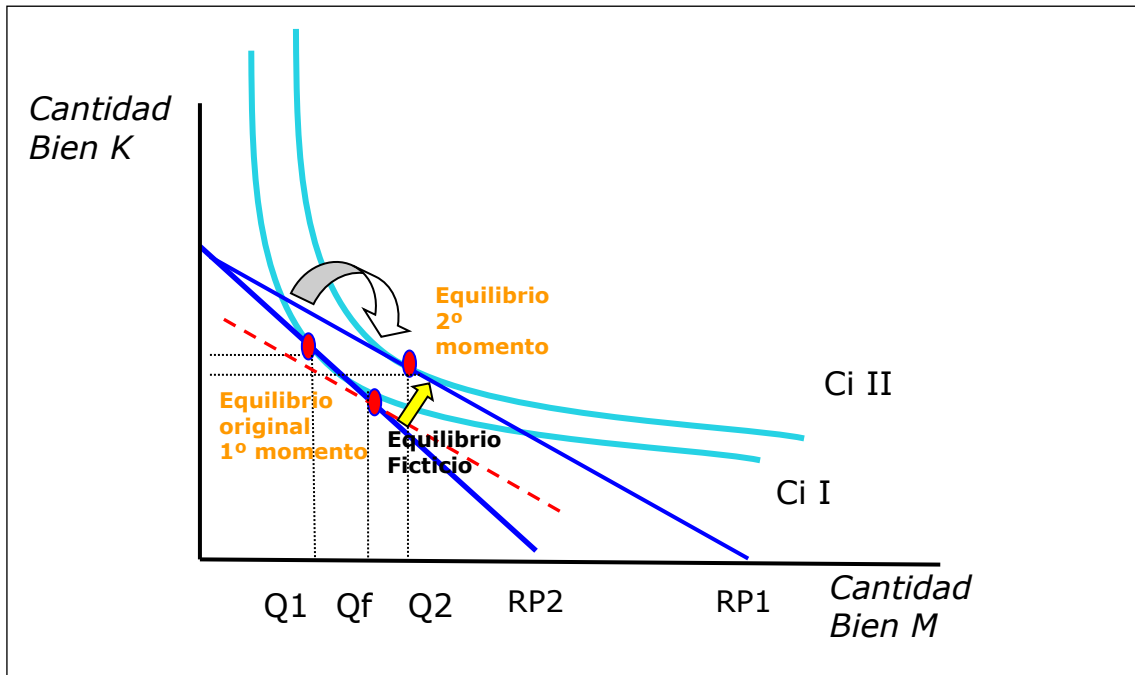
Para un bien normal demostramos que un mayor poder adquisitivo se manifiesta con un mayor consumo, es decir, una disminución del precio provoca un incremento de la cantidad demandada del bien.

**GRÁFICO DE EFFECTO SUSTITUCIÓN-INGRESO PARA UN BIEN NORMAL**





MODALIDAD SEMI PRESENCIAL



**EFFECTO SUSTITUCIÓN-INGRESO PARA UN BIEN INFERIOR**

Si consideramos una disminución de precio del bien M, el efecto precio muestra un menor consumo del bien, el ingreso real del consumidor aumenta pero el consumidor decide comprar menos del bien.

Cuando se trata de un bien inferior, el efecto ingreso actúa en sentido contrario al bien normal.

**BIENES INFERIORES Y LA PARADOJA DE GIFFEN**

Un bien Giffen es un bien inferior donde el valor absoluto del efecto ingreso supera el valor absoluto del efecto sustitución.

Los bienes Giffen reciben este nombre en honor al economista Robert Giffen, quien sugirió la posibilidad de existencia de una función de demanda con pendiente positiva. Es decir, el aumento del precio del bien considerado Giffen, genera un mayor consumo de dicho bien.



**MODALIDAD SEMI PRESENCIAL**

El efecto sustitución es contrarrestado por el efecto ingreso, donde el consumo del bien es directamente proporcional a las variaciones del precio.